

Colinumos S.A.

COLOMBIANA DE INSUMOS AGROPECUARIOS S.A.

Tulcán, 30 de Marzo de 2011

Señores
**Accionistas de
Colombiana de Insumos Agropecuarios S.A.
COLINSUMOS S.A.
Presente.-**

Estimados socios:

Una vez concluido el ejercicio económico 2.011, y en mi calidad de Gerente General de Colombiana de Insumos Agropecuarios **COLINSUMOS S.A.**, presento a Uds. El siguiente informe de las actividades desplegadas por la empresa en la República del Ecuador.

BASE LEGAL.- La empresa continua con sus actividades en la República del Ecuador con la visión de seguir fortaleciendo sus gestiones de comercialización y así constituirse en una empresa líder en la distribución y comercialización de fertilizantes compuestos con la importación directa de productos de la empresa **ABONOS COLOMBIANOS "ABOCOL S.A."**, **DISTRIBUIDORA DE ABONOS "DIABONOS"**, **KYROVET LABORATORIES S.A.** así como también ha ganado mercado en el sector ganadero distribuyendo productos importados **SOMEX S.A. NUTRICION ANIMAL**. Desde la República de Colombia ganando mercado con la venta de Sales Minerales en las provincias de Pichincha, Guayas, el Oro.

PRODUCTOS.- los principales productos que la empresa distribuye en el año que termino fueron los siguientes:

- En el campo de Fertilizantes ABOCOL:
 - ABOTEK
 - 15-15-15
 - REMITAL
 - 10-20-20
 - RAFOS
 - 10-30-10
 - COMPLEX

- En el campo de Fertilizantes DIABONOS:
 - 15-15-15
- En el campo de Medicamentos para uso Veterinario KYROVET:
 - Ankofen
 - Beta-Strep
 - Can-plusvit
 - Complemil
 - Cerdinum
 - Dynabolin
 - Gan-Oxi
 - Hemaplus
 - Kyrosec
 - Kyrocur
 - Kyrofosfan
 - Kyropen
 - Mac-Tylo
 - Macrospiran
 - Paracanis
 - Vermequin
 - Vermectin
 - Etc.
- En la línea de Sales
 - Sal Somes al 8% con Selenio
 - Sal Somex al 6% con Selenio
 - Calcileche Somex al 17%
 - Calcileche Somex al 15%

POLITICAS DE COMERCIALIZACION.- Dentro de este capítulo debo manifestar a Uds. Que la Empresa Colinsumos S.A. logra estructurar tres zonas de venta estratégicas en el Ecuador con la finalidad de atender los sectores Sierra Norte-Centro y Costa- Norte del país.

Se lograron concretar convenios de compraventa con varios clientes ubicados en las provincias de: Carchi, Imbabura, Cotopaxi y Tunguragua, así como en la ciudad de Quito y Puerto Quito ubicados en la provincia de Pichincha, y en las provincias de Azuay y Guayas para la distribución de Medicamentos para uso Veterinario y sales Mineralizadas.

La venta a nuestros clientes se realizo bajo la modalidad de crédito a 30 días.

Así mismo y con la finalidad de impulsar las ventas, se promovieron charlas, seminarios, encuentros, sesiones de trabajo y el asesoramiento técnico respectivo brindado por nuestros técnicos directamente a nuestros distribuidores y clientes agricultores.

Continua el crecimiento de la sucursal ubicada la ciudad de Tulcán, en la Calle colon y Nueve de Octubre, donde se distribuye insumos agrícolas, con ventas a consumidor final, estrictamente de contado.

COMPRAS.- El movimiento de compras con nuestros proveedores durante el año 2.011 fue de 1.542.124,79, y unas importaciones por vr. de 761.542,04 usd.

La ruta de ingreso de las mercancías hacia Ecuador fue: Puerto de Cartagena (Colombia)-Tulcán (Ecuador): Laboratorio Kyrovet y Somex (Colombia)-Bodegas Aduanor-Tulcán (Ecuador) y Compras a Distribuidores Nacionales.

VENTAS E INGRESOS.- EL monto total de las ventas netas durante el año 2.011 ascendió a 2.769.989,09 USD.

Los precios de ventas fueron establecidos a fin de que pueda competir en situaciones ventajosas tanto en precio como en calidad, por tal razón y como política de la empresa se mantuvo estable los precios sin ningún incremento para el año 2.011, salvo los de ley.

Se incurrió en un costo de ventas por valor de 2.331.250,09 USD. Y se obtuvo unos ingresos no operacionales de 25.845,20 USD.

GASTOS.- Los gastos en que se incurrió durante el periodo 2.011 fueron

Gastos de Personal	75.458,95
Gastos Operativos	328.825,28
Otros Gastos no deducibles	18.185,15

TOTAL GASTOS	422.469,38
---------------------	-------------------

La empresa ha establecido políticas para racionalizar los recursos en los rubros arriba indicados ubicando controles de calidad, a fin de que nos permitan minimizar los gastos y optimizar los recursos para así poder cumplir con las metas proyectadas para el año 2.011.

Se proyecta para el año 2.012, continuar con las políticas de racionalidad tanto en gastos como ingresos para poder ampliar nuestro campo de trabajo y poder abarcar las zonas del país que aun no se han comercializado, así como también cambiar la estrategia comercial y generar ventas directas al por menor, para esto adicionalmente a los productos comercializados hasta el 2011, ampliaremos la línea de veterinaria y se proyectara ampliar la nomina de personal para poder abarcar todo el territorio ecuatoriano.

Colinsumos S.A. es un proyecto de largo aliento en la República del Ecuador, la tarea no ha sido fácil por ello la gerencia ha trazado metas ambiciosas para poder ubicarse como una empresa líder en su ramo en el transcurso de los siguientes años. De esta manera se han generado utilidades en el presente ejercicio, para enjugar las pérdidas de años anteriores.

Espero contar con la ayuda de Dios, el apoyo de ustedes y nuestros colaboradores a fin de lograr y cumplir con los ideales propuestos.

Atentamente,



MERCEDES SALAZAR DE RIVERA.
Gerente General.

